

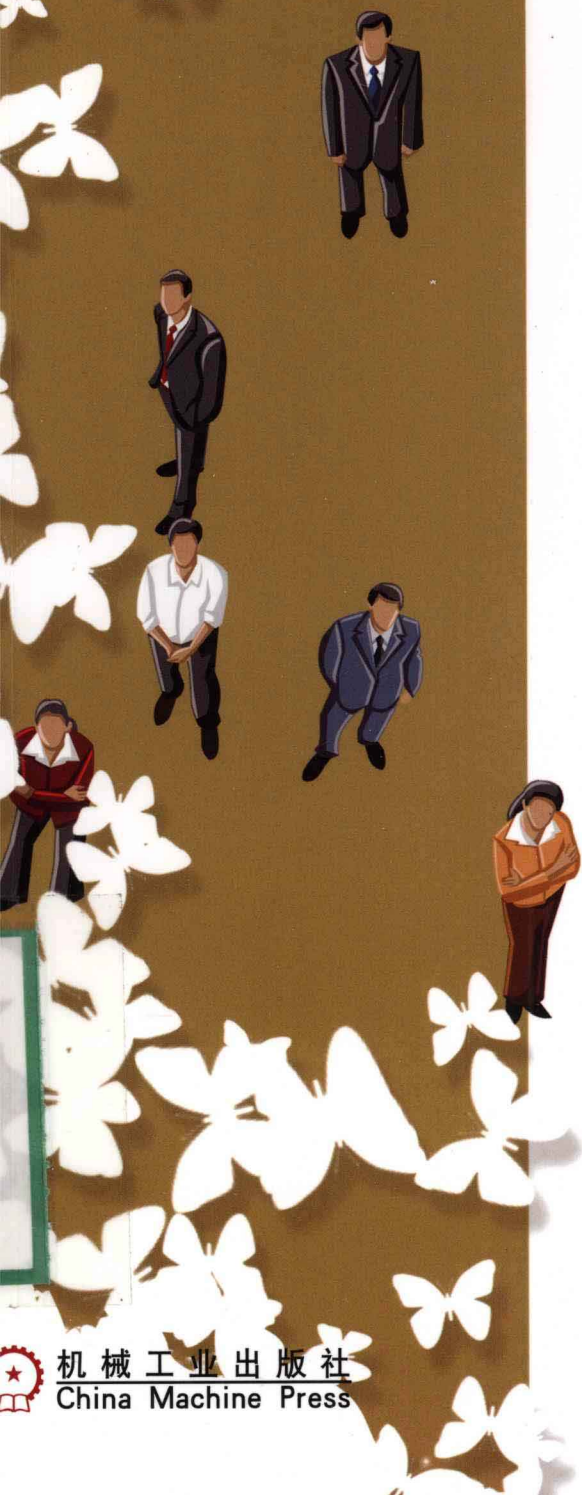
有好感，才有魅力

林庆昭 著

赢得好人缘的

47个法则

好感，虽然神秘得说不清道不明，但赢得好感却是本章可循的遵循之个法则，别人对你的认同多一分，对你的好感就多一分，你身上的魅力就多一分。



机械工业出版社
China Machine Press



有魅力 好感觉

林庆昭 著

赢得好人缘的
47个法则



机械工业出版社
China Machine Press

中文简体字版© 2011 年由机械工业出版社出版发行。

本书经由出色文化事业出版社独家授权出版, 非经书面同意, 不得以任何形式再利用。

北京市版权登记号: 01-2011-5718

图书在版编目 (CIP) 数据

有好感, 才有魅力 / 林庆昭著 —北京:

机械工业出版社, 2011.9

ISBN 978-7-111-35774-2

I. ①有… II. ①林… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 180890 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 陈朝阳

责任编辑: 魏 悦

责任印制: 乔 宇

北京汇林印务有限公司印刷

2011 年 9 月第 1 版 · 第 1 次印刷

145mm×210mm·5 印张·80 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-35774-2

定价: 23.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

门户网: <http://www.cmpbook.com>

销售一部: (010) 68326294

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售二部: (010) 88379649

读者购书热线: (010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

自序

自序 礼貌，让你更有魅力

人与人之间，难免会发生不愉快的争吵，有时根本没什么大不了，只要稍微退让一下，可以大事化小、小事化无。

退一步，海阔天空。可是，偏偏有些人太过自我，喜欢坚持己见，谁也不肯退后一步。在互不相让的情况下，双方最后不是言语辱骂，就是大打出手，非得弄到两败俱伤不可。

一户人家因为受不了邻居喂养的火鸡三更半夜啼叫，叫声吵得他们睡不着觉，便向有关单位举报。可环保部门认为动物噪声没法管，两家人便争吵不休，气得告上法庭。

一名男子偶尔拿钱接济邻居的两名智障孩子。有一次两名孩子因为五百元的金钱纠纷，扯不清是谁欠谁的，因而发生扭打。男子一气之下拿刀刺进一个孩子的心脏，结果孩子抢救无效。

吵来吵去，争来争去，常常只是为了鸡毛蒜皮的小事而气愤不已，一旦失去理智做出遗憾终生的事情，可就得得不偿失。

生活难道不能快乐一点吗？心胸难道不能开阔一些吗？为什么要搞得乌烟瘴气，不但自己受气，别人也不好过。

憎恨别人，痛苦的却是自己。更何况人是群居的动物，不可能遗世而独立，既然每时每刻都必须与人相处，就应该待人亲切温和，不要老是绷着一张“扑克脸”，人见人怕。

有一天，一位老婆婆头上顶着一筐蔬菜在街上走着，突然听见后面有消防车的警笛声，连忙往路边躲避。

因为她躲得太急了，老婆婆头上顶的菜有几颗滚落下来。等消防车过去后，她刚要蹲下去捡那些掉落的蔬菜，忽然有位小姐骑着自行车与她擦身而过，吓了她一大跳。

老婆婆看这位小姐太没礼貌了，随即喊叫道：“喂！小姐，你的东西掉了！”

那位小姐真以为掉了什么东西，立刻转回来问老婆婆：“我掉了什么东西？”

老婆婆说：“你掉了对人应有的礼貌。”

那位小姐听了，羞愧得面红耳赤地离开。

以礼相待是为人处世应有的态度，不管身份多尊贵、地位多显赫、学识多渊博，都不能忘却做人的本分。如果自视甚高或蛮不讲理，只会令人反感而不愿与你接近。

《圣经》上说：“你们希望别人怎样对待你们，你们也要怎样待人。”

与其说是别人让你痛苦，不如说自己的修养不够。如果你不喜欢被人无礼地对待，如果你看不惯别人的无礼，如果你不想看见对方冰冷的表情，那么就该自躬反省，问问自己做到了多少？

在19世纪末，有人在弗吉尼亚州的弗农山，也就是华盛顿在波托马克河的农场家园，发现了一本标题为《写作形式》的笔记本。

这本笔记本正是当年十四岁的华盛顿，在弗吉尼亚州的弗雷德里克斯堡上学时，他亲手撰写的手稿，内容记载的是有关品德修养与人际交往的相处之道。

历史的研究告诉我们，年轻的华盛顿很可能是从一本较古老的法文书的英文译本中抄下这些文章的。

虽然时空转移，但大多数道理仍然可以作为我们今日为人处世的典范，值得好好检讨与反省。

作家吉布伦说：“待人亲切温和，并不表示软弱与没有信心，而是力量与果断的象征。”

多一分礼貌，就多一分和谐。所以，无论在学校、社

/ 有 / 好 / 感 / ， / 才 / 有 / 魅 / 力 /

会或任何团体，最需要的是真诚交往，以及彼此的忍耐和尊重，这样相处起来必然和和气气，还会减少不必要的摩擦或冲突。

“有礼走遍天下，无礼寸步难行。”别忘了把微笑挂在脸上，保证让你人见人爱，成为最迷人和受欢迎的人物。

目 录

自序 礼貌，让你更有魅力

辑一 尊重篇

- 好感法则 01 敞开心胸，学会相互尊重 // 2
- 好感法则 02 大方一点，表现出善意的行动 // 5
- 好感法则 03 拉近双方距离，从自身做起 // 8
- 好感法则 04 站在对方立场，角色互换一下 // 11
- 好感法则 05 谄媚或赞美，分寸要拿捏得宜 // 14
- 好感法则 06 要求别人前，先检视自己的行为 // 17
- 好感法则 07 露出愉快表情，把微笑带给别人 // 20

辑二 谦恭篇

- 好感法则 08 放下架子，少点自负多点尊重 // 24
- 好感法则 09 谦恭有礼，对长辈要尊重 // 27
- 好感法则 10 懂得观察，注意对方的反应 // 30

好感法则 11 真心对待，别把朋友当成商品 // 33

好感法则 12 保持冷静，要有尊重的雅量 // 36

好感法则 13 耐心沟通，用真诚打动对方 // 39

好感法则 14 谦逊恭敬，让对方受到重视 // 42

辑三 风度篇

好感法则 15 配合情况，选择正确的说法 // 46

好感法则 16 谨言慎行，自重而后人重之 // 49

好感法则 17 不予理会，学会一笑置之 // 52

好感法则 18 展现风度，谦恭有礼待人 // 55

好感法则 19 面对谣言，从拒听和闭嘴开始 // 58

好感法则 20 适度装扮，不必过于奢侈及华丽 // 61

好感法则 21 眼光放远，勿以貌取人 // 64

辑四 善意篇

好感法则 22 充实自我，把嫉妒化为肯定 // 68

好感法则 23 闭上嘴巴，保守别人的秘密 // 71

好感法则 24 舒缓气氛，保持温和的声调 // 74

好感法则 25 赢得好人缘，感激、善意和祝福 // 77

好感法则 26 任何的玩笑，都不可随便说出口 // 80

好感法则 27 留条后路，别把人得罪光了 // 83

好感法则 28 同心协力，避免自吹自擂 // 86

辑五 体贴篇

- 好感法则 29 感同身受，转换对方的立场 // 90
- 好感法则 30 退让一步，别为小事吵不休 // 93
- 好感法则 31 平心静气，给予中肯建议 // 96
- 好感法则 32 满足需要，找出对方的重要性 // 99
- 好感法则 33 投其所好，配合对方的需求 // 102
- 好感法则 34 再三思考，说话前多听多想 // 105
- 好感法则 35 安静倾听，把说话的机会让给别人 // 108

辑六 真心篇

- 好感法则 36 学习改进，从别人身上了解自己 // 112
- 好感法则 37 拒绝成为流言的传播者，懂得适时停止 // 115
- 好感法则 38 彼此尊敬，不要互相争宠 // 118
- 好感法则 39 重视诚信，以别人为出发点 // 121
- 好感法则 40 心情放轻松，不要过度反应 // 124
- 好感法则 41 真心诚意，把人当做人对待 // 127
- 好感法则 42 善于利用，给对方表现的机会 // 130

辑七 反省篇

- 好感法则 43 善解人意，管好自己的态度 // 134
- 好感法则 44 自我解嘲，用幽默化解尴尬 // 138
- 好感法则 45 胸襟开阔，少用私心看待别人 // 141
- 好感法则 46 检讨反省，道歉永远不嫌迟 // 144
- 好感法则 47 动作和善，抑制暴力的欲望 // 147

— 辑一 尊重篇 —

- 好感法则 01 敞开心胸,学会相互尊重
 - 好感法则 02 大方一点,表现出善意的行动
 - 好感法则 03 拉近双方距离,从自身做起
 - 好感法则 04 站在对方立场,角色互换一下
 - 好感法则 05 谄媚或赞美,分寸要拿捏得宜
 - 好感法则 06 要求别人前,先检视自己的行为
 - 好感法则 07 露出愉快表情,把微笑带给别人
-

好感法则 01

敞开心胸，学会相互尊重

在团体中，
每一个行动都应该表现出对于在场人士的尊重。

现代人好像什么都不缺，但似乎越来越欠缺礼貌？

每次和朋友谈到这个话题，好像很多人都有同感，总觉得人与人之间少了那么一点尊重，而多了一些随性。

在功利主义的社会下，礼貌好像变得不重要了。有的专家指出，大家对礼貌的忽视导致了社会的崩溃。听起来这有些难以置信，不过从社会上发生的种种怪象来看，倒也所言不差。

礼貌的式微，造成了现代人普遍存在的冷漠与疏离，大多数人自扫门前雪，不管他人瓦上霜。

美国神学家唐纳德·麦克库罗夫认为，懂得礼貌的人心里存着对他人的敬意。因为他们知道生而为人价值何在，所以他们的行为自然能合乎礼节；粗鲁无礼的人缺乏对人的敬重，他们的行为不仅破坏了礼节，也切断了人与

人之间的联系。

相互尊重是每个人最基本的礼貌，如果我们不懂得尊重别人，任何礼貌或礼仪都是空谈。

美国有份《今日美国》报纸，曾经在头版有条这样的标题：“对不起，但是……我们的礼貌到底出现了什么问题？”

这篇报道指出：“我们很难忽略美国人的生活中越来越无礼，越来越粗鲁的现象……根据《美国新闻与世界报道》在4月所做的一项民意调查显示，89%的美国人认为‘无礼’已经是一个严重的问题；3/4的民众认为，过去十年来，美国人的礼貌是每况愈下的。”

不光是美国人的礼貌每况愈下，恐怕这已成为全人类的通病。为什么会造成现代人粗俗无礼的态度，这都是因为我们太过放纵自己的个性与需求，以至于无视他人的尊严。

也许有人会说，难道遇到一个令你讨厌的对象或对你不友善的人，你也要对他彬彬有礼吗？

当然，你可以选择不理会他，也可以选择粗暴对待他，但如果你选择用礼貌的方式回报他，就算你们的关系不会有所改善，至少也不会变得更坏，说不定还会大事化小、小事化无。

不可否认，每个人都有和自己合不来的人，可能是磁场的关系，使得双方产生一种排斥的现象。

/ 有 / 好 / 感 / ， / 才 / 有 / 魅 / 力 /

有时跟我们不和的人并没有做出令我们讨厌的事，或者找我们的麻烦，但不知为什么，只要那个人出现在自己眼前，我们就会觉得浑身不自在，甚至感到厌烦。

虽然如此，我们更应该学会互相尊重，用礼貌来化解心结，而不是用对立来加深嫌隙。

诚如法国心理疗法专家爱米尔·库艾所说：“与其说××我看不顺眼，倒不如说我不会在意×××，如此一来便能将厌恶感和带有负面影响的话降到最低点。”

有礼貌的人绝对不吃亏。人们都应该彼此尊重，没有人可以例外，不管你面对什么样的人，请记得敞开你的心胸。



礼貌使有礼貌的人喜悦，也使那些受到人家礼貌对待的人们喜悦。

——孟德斯鸠

好感法则 02

大方一点，表现出善意的行动

有别人在场时，

不要哼唱，

也不要用手或脚做出任何敲击声。

大家都知道，做人的基本礼貌应该是以礼相待，不能有差别待遇，更不能粗鲁无礼地对待别人。

礼貌很重要，它是捍卫文明与和谐社会的最重要武器。可是，往往当我们情绪不佳时，心中的怒火却按捺不住地爆发出来，然后不分青红皂白地发泄在别人身上，早就忘了礼貌这件事。

有个男子平常不务正业，还经常向地下钱庄借钱。有天凌晨他在家里翻箱倒柜地想找些钱花，因此和老婆发生争吵。他的父亲看不过去，拿着老虎钳要教训儿子，但钳子反而被他抢下，并且将父亲打得头破血流。

犯下如此过错，一点也没有悔意的他，指着右耳被打的伤口，以及前胸的挫伤，反咬说是父亲无故打人。不过

他的妹妹证实，当时他将父亲压在床上，差点闹出人命，在情急之下，父亲才将大哥打伤。

一失足成千古恨。越来越多因冲突所导致的悲剧，让人不得不怀疑是愤怒让人失去了理智，还是因暴躁的脾气而泯灭了人性。等到遗憾已经发生，就后悔莫及了。

对别人的粗俗无礼，我们似乎已经习以为常，反正“只要我喜欢，有什么不可以”呢？

有礼走遍天下，无礼寸步难行。

礼貌是人们在社会言语交际中必须遵守的原则。所以，如果我们受到别人无礼的对待，相信自己也会感到不舒服吧！同样道理，既然我们不喜欢，那么别人又何尝不是呢？

一位男子开车行驶在拥挤的车潮中，在等待红灯时，一位衣服破旧的小男孩敲着车窗问他要不要买花。

准备拿钱买花的男子看到绿灯已亮，又听到后面的车正猛按喇叭催促他前进，因此他粗暴地对着正问他要什么花的男孩说：“什么颜色都可以，你只要快一点就好。”

小男孩十分礼貌地说：“谢谢你，先生。”

开了一小段路后，男子有些良心不安，因为他粗暴无礼的态度，却得到对方如此友善的回应。于是他把车停在路边，下车走向孩子表示歉意，并且又再给了他两美元，请小男孩自己买一束花送给喜欢的人。

这位小男孩笑了笑，开心地道谢和接受他的心意。

当男子回去启动车子时，发现车子出故障了，一动也

不能动。他决定步行找修车行帮忙，正在考虑时，一辆拖车已经迎面驶来。

一脸惊讶的男子难以想象自己的好运。这时司机笑着对他说：“有个小男孩给了我四美元，要我开车过来帮你，并且还留了一张纸条。”

他打开一看，上面写着：“这代表一束花。”

大方一点，表现出善意的行动，不只是对别人的一种尊敬，也是对自己的一种敬重，而且往往能得到意想不到的回报。

唐纳德·麦克库罗夫说：“优雅的态度与行为，能够敬重他人，并且顾及他们的需求。”

敬人者，人恒敬之。当你对待别人缺乏诚意，相对地别人也不会尊重你。如果你以适当的方式来表达对他人的尊重，相信你也会得到更多的回报。



魅力随身贴

礼仪是微妙的东西，它既是人们交际所不可或缺的，更是不可过于计较的。

——培根